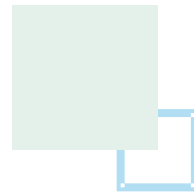


拓展全球： 中小企業入門指南

中小企業在全球貿易扮演關鍵的角色，但也面臨許多挑戰。這份全新白皮書為您揭開國際擴張的複雜性，提供完整架構的途徑，引導身為中小企業主的您邁向野心勃勃的旅程。

這裡的九個區塊中列出關鍵重點 (更多細節分享於白皮書中)，幫助您規劃成功的拓展全球貿易途徑，釋放新的潛力並持續成長。



DHL

In association with

 Maastricht University

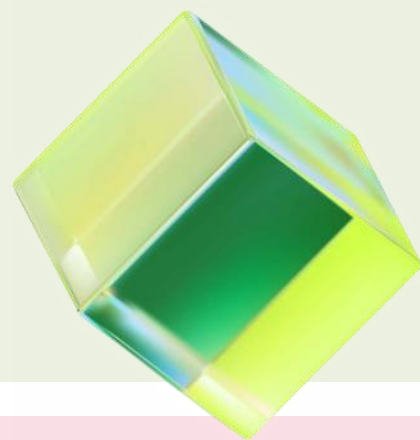
BUILDING BLOCK 1

了解全球化的重要性

全球化對於希望進入新市場、增加營收管道並降低因國內市場飽合造成風險的中小企業至關重要。全球化能協助企業擴展客戶群，並減緩因國內經濟衰退帶來的衝擊。

發掘成長商機

- 針對潛在的新興市場進行評估，以尋求成長商機跟營收來源的多元管道。
- 評估國際市場的多角化經營能如何分散風險。



BUILDING BLOCK 2

進行詳細的市場調查

在進軍全球市場前，先進行完整的市場研究調查。

了解市場動態

- 進行全面性的市場研究，了解當地消費者行為、市場趨勢和經濟狀況。
- 分析當地文化差異，以有效地客製化產品和行銷策略。

競業分析

- 研究國內外的競爭同業，以了解優勢、弱點跟機會。
- 根據競業分析制定獨特的銷售定位。



BUILDING BLOCK 3

善用人力資源

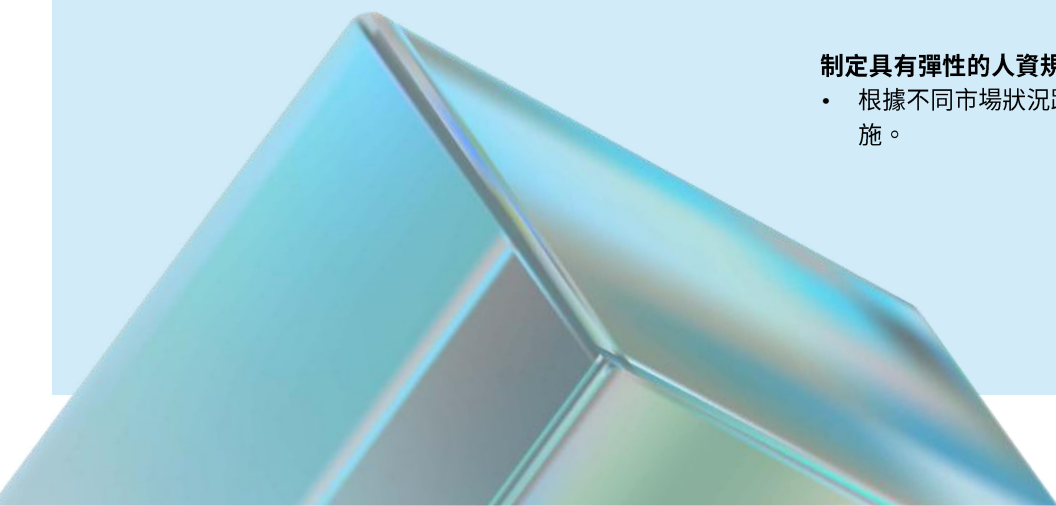
人力資源是中小企業進行全球化的關鍵要素。

強化技巧與能力

- 提供培訓計劃以提高員工語言能力、文化適應力及對國際法規的了解。
- 招募具有國際專業知識的人才，並塑造持續學習和適應的企業文化。

制定具有彈性的人資規範措施

- 根據不同市場狀況跟法規環境，彈性調整人資規範跟措施。



BUILDING BLOCK 4

發展文化智商

文化智商 (Cultural intelligence, CQ) 對於進軍國際市場的中小企業至關重要。這包括深入了解當地習俗、價值觀、消費者行為與商業禮儀。發展 CQ 能避免誤解，並確保業務策略符合當地規範。

加強文化意識

- 投資培訓計劃以在團隊中培養文化智商。
- 透過觀察同業的成功行為進行社會認知的學習。

調整策略

- 確保商業策略符合當地習俗和價值觀，以避免造成文化方面的誤解。



BUILDING BLOCK 5

建立策略夥伴關係與網絡

在目標市場建立策略夥伴關係並擴展網絡能加強競爭力。

建立重要關係

- 跟客戶、供應商跟經銷商等主要利害關係人建立關係。
- 參加國際貿易展跟相關產業的社交活動。

善用現有網絡關係

- 透過現有網絡獲得市場洞見跟相關資源，以便更順利的投入在地市場。



BUILDING BLOCK 6

選擇正確的市場切入模式

選擇適合的市場切入模式，對於風險管理跟運用在地優勢是重要關鍵。

評估切入市場的選項

- 根據可運用的資源和市場狀況評估各種進入該市場的模式（出口、外國直接投資、合資）。
- 考慮從低風險的進入模式開始，以獲得初步的國際經驗。

適應與拓展

- 根據營運表現跟不斷變化的市場狀況調整市場進入的模式。



BUILDING BLOCK 7

熟悉國際法規

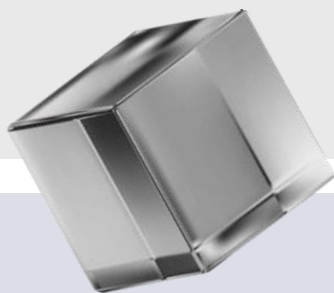
對中小企業來說，駕馭複雜的國際法規可能是艱鉅的任務。每個國家針對當地貿易、稅收、勞工和環境標準都有各自的法律規範。

遵循當地法規

- 研究並了解目標市場的法律和監管要求。
- 爭取政府支持和產業協會的監管指導。

克服海關障礙

- 採用穩健的系統以確保文件正確並符合法規。
- 考慮使用報關行或貨運代理來簡化流程。



BUILDING BLOCK 8

強化供應鏈管理

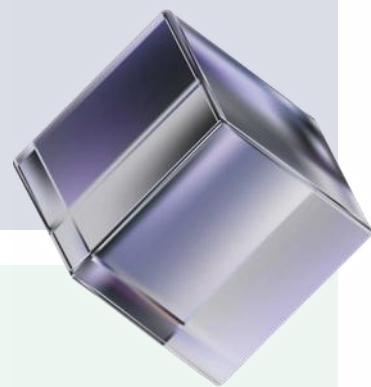
高效率的供應鏈管理對於維持國際市場競爭力至關重要。

提高營運效率

- 與第三方物流業者合作，以提高靈活度跟拓展度。
- 專注於降低成本並確保產品及時交付。

建立可信賴的網絡

- 確保跟物流合作夥伴建立良好互動跟信任關係，以維繫穩定的營運。



BUILDING BLOCK 9

持續監測與實驗

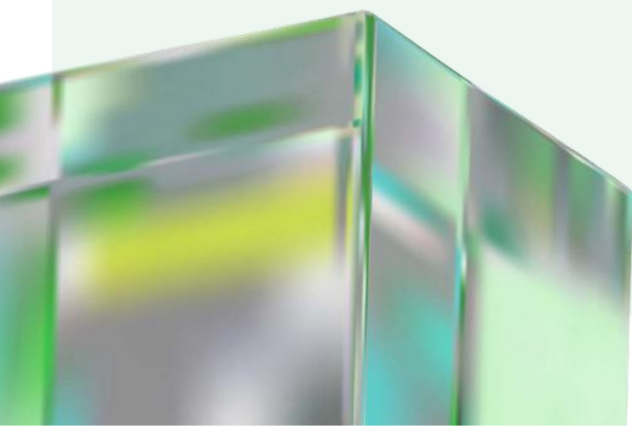
透過實驗跟關鍵績效指標 (KPI) 監控機制成功地拓展國際市場

採用精實的創業模式

- 從最少量的產品 (MVP) 開始進行銷售，並根據客戶回饋持續修正。
- 嘗試不同的行銷和銷售方式，以制定最有效的策略。

追蹤關鍵績效指標 (KPIs)

- 定期收集並分析客戶回饋、銷售指標和市占率的成長。
- 依照實際狀況的觀察分析，以及根據數據制定的決策來調整策略。



拓展全球：中小企業 入門指南

DHL 國際快遞與馬斯垂克大學合作推出的白皮書

對中小企業主來說，拓展全球市場的決定絕非輕率之舉。決策的背後需要有多方全面性的評估，從市場進入策略到文化差異，從法規遵循到複雜的物流配送。

此白皮書提供完整而全方位的資源，您在邁向這趟令人興奮的旅程時所需要的知識跟工具，都可在這份白皮書中獲得。讓我們協助您克服挑戰，提升實力與競爭力。

關於作者

羅伊·布羅斯瑪 (Roy Broersma) 是馬斯垂克大學創業創新中心的董事總經理。他的博士研究著重於探討中小企業在區域經濟發展中如何扮演催化劑，特別是在創新領域。

漢娜威默 (Hannah Wiemer) 是一名博士生，在中小企業及其國際化策略的研究方面有豐富的經驗。

掃描QR Code 或造訪以下網站以下載完整白皮書
<https://bit.ly/global-expansion-simplified>



DHL.COM All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopy, recording or any information storage and retrieval system, without prior permission in writing from the publisher. Copyright © Deutsche Post DHL 2024.



In association with

